



«ثمین رای» یکی از شرکت‌های پیش‌گام در ارائه خدمات در حوزه بانکداری و فناوری اطلاعات است. شرکتی که توانسته در مدت زمان کمی نسبت به سایر شرکت‌های مشابه، جایگاه و اعتبار خوبی را در میان حوزه بانکداری پیدا کند. طراحی، تولید و توسعه نرم‌افزار، خدمات تخصصی پایگاه داده، ارتباطات و شبکه (شبکه‌های انتقال داده، برق و صوت)، امنیت شبکه و اطلاعات تنها بخش کوچکی از خدماتی است که این شرکت به مشتریان خود ارائه می‌دهد.

به گزارش فابانیوز، مهندس «محمد محمدجانزاده» مدیرعامل شرکت «ثمین رای» در گفت‌وگویی با ماهنامه «بانکداری الکترونیک»، از توانایی‌ها، عملکردها و چالش‌های شرکت سخن می‌گوید. جانزاده به اعتماد بانکها و موسسات مالی به «ثمین رای» اشاره می‌کند و می‌گوید بزرگترین و بارزترین فعالیتی که برای اولین بار در کشور در خصوص مهاجرت داده‌ها انجام شده، توسط این شرکت صورت گرفته و شرکت ثمین رای با نیروهای حداقلی توانسته طی 6 ماه و در شرایطی خاص، مهاجرت داده‌های موسسه مالی کاسپین را انجام دهد.

** از فعالیت‌های شرکت «ثمین رای» برای ما بگویید، در چه زمینه‌های فعالیت و خدمات ارائه می‌دهید؟

شرکت «ثمین رای» با نام تجاری ثمین با هدف ارائه خدمات جامع مهندسی در حوزه فناوری اطلاعات و ارتباطات کشور در سال 1381 تأسیس شد. شرکت ما با دیدگاهی متفاوت و با تکیه بر تحقیق و توسعه کاربردی اقدام به ایجاد زیرساخت‌های دانش و مهارت در حوزه فناوری اطلاعات و ارتباطات کرده است و در زمینه ارائه راه‌حل‌های متناسب بانکداری، مدیریت مالی و تولید، زیرساخت شبکه و ارتباطات، سیستم‌های مدیریت هوشمند و اینترنت اشیا، به توفیق چشمگیری دست یافته است. ثمین رای یک شرکت تکنولوژی ارتباطات و اطلاعات (ICT) است. ما پنج راهکار به مشتریان ارائه می‌کنیم. اول راهکار جامع بانکی است. این راهکار شامل سبد کاملی از محصولات بانکی اعم از سیستم‌های صف، ستاد و بانکداری الکترونیک نظیر بانکداری متمرکز اسلامی، سوئیچ پرداخت، اینترنت بانک، موبایل بانک، خودپرداز، پایانه فروش، سیستم‌های ستادی و سامانه جامع لیزینگ است. راهکار بعدی ما، شبکه و ارتباطات است که در آن هم تمام خدمات و سرویس‌های رایج فضای شبکه مانند نصب و پیکربندی انواع تجهیزات اکتیو، سرورها، ذخیره‌سازها، مجازی‌سازی، نگهداری سیستم‌عامل‌ها، خدمات مشاوره، طراحی، اجرا و پشتیبانی انواع شبکه‌ها ارائه می‌شود. راهکار دیگر، راهکار مالی و حسابداری است که نرم افزارهای مالی و حسابداری، انبار، خزانه، دارایی‌های ثابت سیستم بهای تمام شده، منابع انسانی را شامل می‌شود. راهکار چهارم ما یعنی اتوماسیون صنعتی و

اینترنت اشیا (IOT) هم مواردی همچون شهر هوشمند، ساختمان هوشمند، محیط هوشمند صنعتی مدیریت هوشمند تجاری، تفریحی، و نیروگاهی را با المان‌های خود در برمی‌گیرد. راهکار پنجم ما امنیت‌داده و فضای تبادل اطلاعات نیز شامل مشاوره، طراحی و پیاده‌سازی مراکز عملیات امنیتی شبکه SOC - مقاوم‌سازی درکلیه سطوح و آزمون‌های نفوذپذیری و بررسی و تحلیل Source Codeهاست.

در ابتدای صحبت‌هایتان اشاره کردید که از سال ۸۱ شروع به کار کردید، از ابتدای فعالیت چند نفر بودید و اکنون با چند پرسنل مشغول به کار هستید؟

در شروع فعالیت و تاسیس شرکت، من به تنهایی مشغول بودم، اما اکنون حدود 50 همکار داریم که در سه دفتر مازندران، تهران و گلستان با ما هم کار می‌کنند. (البته دفتر اصفهان نیز در حال راه‌اندازی و تاسیس است) اگر خدا بخواهد تصمیم داریم تا پنج سال آینده به عنوان یکی از شرکت‌های برتر ارائه خدمات بانکی و حوزه شهر هوشمند و اینترنت اشیا فعالیت خود را ادامه دهیم. در حال حاضر نیز تمرکز «ثمین‌رای» روی گسترش فعالیت داخل کشور است، البته با برخی از شرکت‌ها و انستیتوهای بین‌المللی همکاری داشتیم تا هم دامنه فعالیت را به خارج از کشور توسعه دهیم و هم دانش روز دنیا را کسب، منتقل و بومی سازی کنیم.

پارسال یکی از مهمترین و بارزترین فعالیت شما ادغام و ساماندهی موسسه مالی کاسپین بوده است، که از نظر حجم، تنوع و زمان اجرا، یکی از کم‌سابقه‌ترین عملیات حوزه بانکداری در کشور محسوب می‌شود، در این باره بیشتر توضیح دهید.

کار بسیار بزرگی که شرکت «ثمین‌رای» در سال گذشته انجام داد، ادغام و ساماندهی مجموعه موسسه مالی و اعتباری «کاسپین» شامل تعاونی‌های منحل (امید جلین، عام کشاورزان، فرشتگان، حسنات اصفهان، دامداران کرمانشاه، بدرتوس، پیوند، و الزهرا (س)) با تعداد 486 شعبه بود. ساماندهی که می‌گوییم منظورمان ساماندهی از منظر مباحث فنی است. تعدادی از این تعاونی‌ها دارای چند سیستم و کاملاً از هم منفک و هیچ ارتباطی با هم نداشتند. در مجموع 11 سیستم کاملاً مجزا در هم ادغام شده و به یک سیستم (یعنی ثمین) مهاجرت پیدا کردند. هر تعاونی روال‌ها و رویه‌های مخصوص به خود را در کسب‌وکار داشت و برخی از سیستم‌ها متمرکز و برخی دیگر جزیره‌ای بودند، بعضاً اطلاعاتی هم که به دست ما می‌رسید اطلاعات ناقصی بود. از سوی دیگر، در فرایند انتقال اطلاعات، مشکلاتی نظیر عدم یکپارچگی، از هم گسیختگی اطلاعات، مغایرت و ارتباط غیرمنطقی در داده‌های بعضی از تعاونی‌ها مشاهده می‌شد. همزمان با ادغام و مهاجرت سیستم‌های برخی از تعاونی‌ها را هم نگهداری می‌کردیم. این مهاجرت برخلاف مهاجرت‌های مرسوم، یک مهاجرت معمول از سیستم قدیم به سیستم جدید نبوده است. زیرا علاوه بر مهاجرت، موضوع تصفیه تعاونی‌ها و وجود هیات تصفیه تعاونی‌ها هم مطرح بود، که بعضاً امر مهاجرت داده‌ها را با کندی مواجه می‌کرد.

همچنین در این مهاجرت ما فقط از یک روش Convert استفاده نمی‌کردیم. ما انتقال داده‌ها را بر اساس سه روش در نظر گرفته بودیم. در برخی از موسسات مهاجرت آنی، برای بعضی از آنها مهاجرت تدریجی و تعدادی از آنها را به نوعی به صورت محصول محور مهاجرت دادیم، ما حتی شعبه به شعبه هم کانورت انجام دادیم. در این زمینه، تجربه عملیاتی در این سطح تنوع و با این بازه زمانی محدود در امر مهاجرت داده‌ها در حوزه بانکی کشور وجود نداشت و همین امر شرایط انجام و پیاده‌سازی را با چالش‌های متعددی مواجه کرد و موفقیت فقط در گرو داشتن تخصص ویژه جهت مدیریت عملیات بود. در نهایت علی‌رغم کاستی‌ها و موانع و با توجه به عملیات جاری شعب و اجرای مکانیزه عملیات و اعمال تغییرات بر روی داده‌ها، کار مهاجرت اطلاعات کلیه تعاونی‌های عضو موسسه به نرم‌افزار ثمین به لطف و خواست خدا، با تلاش و همت بی‌بدیل پرسنل متعهد این شرکت و مساعدت و حمایت مدیران محترم موسسه ظرف مدت تقریبی 6 ماه به پایان رسید که در نوبه خود کاری بی‌مانند در صنعت بانکداری کشور محسوب می‌شود. همچنین در طول این مدت توانسته‌ایم خودپردازهای موسسه را برای ارائه خدمات شایسته‌تر برای مشتریان محترم کاسپین راه‌اندازی و نرم‌افزارهای ستادی را هم برای موسسه عملیاتی و ارتباط بین آنها و سامانه بانکداری برقرار کنیم تا بسیاری از عملیات به صورت مکانیزه انجام شود. البته جا دارد در همین‌جا از هیئت مدیره محترم موسسه «کاسپین» تشکر ویژه‌ای داشته باشم که اعتماد بالایی نسبت به شرکت ما داشتند و معتقدم ما نیز توانستیم پاسخ این اعتماد را به درستی پاسخ بدهیم.

در میان صحبت‌هایتان به همکاری‌هایی که با بخش‌های مختلف داشتید نیز اشاره کردید، اما اگر بخواهید به صورت جزیی‌تر در این باره صحبت کنید، بفرمایید که خدمات و سرویس‌های‌تان را به صورت مشخص به کدام بخش‌ها و نهادها ارائه می‌دهید؟

عمده مشتریان ما ارائه‌کنندگان سرویس‌های اطلاعات و ارتباطات، سازمان‌ها و شرکت‌های دارنده سامانه‌های نرم‌افزاری و شبکه‌های زیرساخت سرویس‌های خصوصی و مجازی، سازمان‌هایی که بهره‌بردار شبکه گسترده، شهری، پردیس و محلی مانند وزارت‌خانه‌ها، سازمان‌ها، ادارات و نهادهای دولتی، ادارات کل تابعه، بانک‌ها، مؤسسات مالی و اعتباری، بیمه، شرکت‌های لیزینگ، دانشگاه‌ها، شرکت‌ها، کارخانجات و... هستند. از جمله بانک‌هایی که به‌طور مستقیم و غیرمستقیم با آنها همکاری داشته و داریم، بانک‌های ملی، مسکن، پارسیان، کشاورزی، مہر اقتصاد و... هستند که به آنها خدمات و سرویس ارائه داده و می‌دهیم.

مهمترین چالشی که شرکت شما در خلال کار با این بخش‌ها و نهادها مواجه بوده، مشخصا چه مواردی بوده است؟
مهمترین چالشی که ما و شرکت‌های مشابه با آن درگیر هستیم، این است که به سختی می‌توانیم وارد سیستم‌های بانکی شویم. یعنی علاوه بر تمامی کارآمدی‌ها و شایستگی‌ها، ورود به ساختار بانکی با سختی‌های نسبتا زیادی مواجه است.

آیا برای مرتفع کردن این چالش‌ها، به اقدام و راهکاری اندیشیده‌اید یا خیر؟
حقیقتا ما نمی‌توانیم این چالش‌ها را مرتفع کنیم. ما طرح‌ها و پیشنهادات خود را همواره ارائه داده‌ایم و حتی برای بسیاری از این پروژه‌ها جنگیده‌ایم. اما اینکه آیا بار دیگر این پروژه‌ها را به ما واگذار کنند یا خیر و یا اینکه این سیستم تغییر کند یا نه خارج از حیطه اختیارات و تصمیم‌گیری «ثمین‌رای» است. اما امیدواریم فضا به گونه‌ای تغییر پیدا کند که شرکت‌هایی مثل ما هم بتوانند با توجه به نیاز صنعت بانکداری، بدون مقاومت بی‌دلیل و موانع جدی، خدمات خود را به این بخش ارائه نمایند.

آقای محمدجانزاده، آیا نرم افزار مخصوصی که متعلق به کار و شرکت شما باشد در اختیار دارید؟ نرم‌افزاری که به نام شرکت شما مشهور و معروف باشد؟

بله؛ ما یک سامانه یا سرویس امنیتی «سامانه مدیریت و گزارش آسیب‌پذیری باگ‌جو» را در اختیار داریم که به نوعی اقتباس شده از سرویس‌های است که در خارج از کشور وجود دارند. اما در ایران، ما نمونه‌ای از آن را ندیده‌ایم و این سامانه تا حدودی منحصر به شرکت «ثمین‌رای» است. «باگ‌جو» جهت پیاده‌سازی استانداردهای حوزه مدیریت آسیب‌پذیری و مبتنی بر خرد جمعی است. این محصول به عنوان یکی از طرح‌های فناورانه در حوزه امنیت توسط وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات مورد حمایت قرار گرفته است. سرویس یا سامانه «باگ‌جو» را می‌توانیم به عنوان نرم‌افزار یا محصول خاص شرکت خودمان بدانیم؛ زیرا عمده فعالیت‌های ما در فضای بانکداری است و از آنجایی که شرکت‌های پیشرو دیگری هم در حوزه کاری ما فعال هستند و محصولات مشابه‌ای را ارائه می‌دهیم، سیستم «باگ‌جو» خاص‌ترین و متفاوت‌ترین سرویسیست که منحصر به شرکت ثمین‌رای است که تاکنون فراگیر نشده.

مهمترین هدف شما برای آینده شرکت «ثمین‌رای» چیست؟ چه اهدافی را در ادامه راه دنبال می‌کنید؟
دورنمایی که برای شرکت در نظر داریم را می‌توانیم به چند بخش تقسیم کنیم. اما مهم‌ترین موضوعی که ابتدا برای ما اهمیت دارد این است که در پنج سال آینده بتوانیم به عنوان یکی از شرکت‌های برتر در ارائه خدمات و سرویس‌های بانکی کشور و از شرکت‌های پیشرو در ارائه سرویس‌های اینترنت‌اشیا و شهره‌وشمند باشیم که خوشبختانه در این زمینه مطالعات بسیار خوبی هم داریم. همچنین فعالیت جدی به‌عنوان ارائه‌کننده برتر سرویس‌های مجازی و ارزش‌افزوده از دیگر چشم‌اندازهای ما برای آینده شرکت «ثمین‌رای» است.

مهمترین مزیت شرکت شما نسبت به سایر رقبایتان چیست؟
فکر می‌کنم ما نسبت به رقبا بحث چابکی ما است که همین چابکی توام با تخصص و تعهد باعث شده که محصولاتی تخصصی را در کمترین زمان ممکن به بازار عرضه کنیم. یا اینکه در کمترین زمان ممکن با بهترین کیفیت خدماتی همچون مهاجرت بی‌نظیر داده از 8 تعاونی منحل با 11 نرم‌افزار متفاوت به مجموعه کاسپین را به‌طور موفقیت‌آمیز انجام دهیم. زیرا برخی از رقبا مشابه چنین کاری را انجام داده‌اند، اما ظرف مدت زمانی چند ماه تا چندسال! و تاکید می‌کنم که کار ما صرفا یک مهاجرت داده نبوده است، ما همزمان فعالیت‌های دیگری را با این مهاجرت انجام می‌دادیم. عموما مهاجرت‌هایی که انجام می‌شود، از یک سیستم خاص و مشخص به سیستم مشخص دیگری است، اما مهاجرتی که ما اخیرا انجام دادیم از چند سیستم با نرم‌افزارهایی متفاوت و گاهی جزیره‌ای به‌طور همزمان است که در کشور بی‌سابقه بوده.

با شرکت‌های خارجی هم برای تبادل اطلاعات و خدمات در ارتباط هستید؟ این ارتباط تا چه میزان است؟
بله؛ ما با تعدادی از شرکت‌های خارجی که در زمینه بانکداری سابقه بسیار درخشانی دارند همکاری و مراوده داریم. در بحث بانکداری و شهره‌وشمند با چند کشور و انستیتو اروپایی همکاری می‌کنیم و علاوه بر شرکت‌ها با برخی از دانشگاه‌ها مثل دانشگاه‌های آلمان نیز در ارتباط هستیم و سعی داریم تا روابط و فعالیت‌های دوجانبه خود را گسترش دهیم.

آیا تحریم‌ها، تنش و مشکلاتی را برای فعالیت شما به همراه داشته است؟ برای مرتفع کردن این مشکلات چه فعالیت‌ها و اقداماتی را در نظر گرفتید؟

به هر حال تحریم‌ها مشکلاتی را برای فعالیت ما نیز به همراه داشته، اما سعی کردیم تا به گونه‌ای رفتار کنیم که این تحریم‌ها خللی در روند کاری ما نداشته باشد. نمی‌توان گفت این مشکلات آن‌قدر حاد بوده که فعالیت ما را متوقف کند اما به هر حال کار ما را کندتر می‌کرد. ما برای مجوز بسیاری از محصولات و سرویس‌هایی که استفاده می‌کنیم با مشکل روبه‌رو هستیم؛ زیرا در ایران دردسترس نیستند. البته برخی از مشکلات نیز به سیستم‌های بانکی ما و مشکلاتی که کشور ما دارد برمی‌گردد. زیرا همان‌طور که می‌دانید کشور ما از نظر بانکی تحریم است و طبعا این معضل بسیار بزرگی برای کشور ما محسوب می‌شود. قسمت عمده مشکلات برجام و مشکلات تحریمی به مسائل سیاسی برمی‌گردد که خارج از حیطه اختیارات ماست. قطعا اگر تحریم‌ها به حالت گذشته برگردد، کار ما و شرکت‌های مشابه با سختی بیشتر مواجه می‌شود، اما همین موضوع نیز به نوبه

خود می‌تواند یک فرصت برای ما محسوب شود تا بتوانیم برخی از نیازهای مان را داخل کشور تامین و به توانایی‌های داخلی خودمان تکیه کنیم، هرچند که برخی از نیازها به ناچار باید از خارج از کشور تامین شود و ما باید ارتباطات و مراودات خود را حفظ کنیم. اما به‌هرحال این موضوع شرایط را کمی برای مان سخت‌تر می‌کند.

چه برنامه ای برای ارتقای اطلاع‌رسانی شرکت ثمین رای دارید؟

تاکنون تمرکز ما تماماً در مباحث فنی بوده است. ما با امکانات بسیار محدودی نسبت به رقبا کار را شروع کردیم و می‌بایست در یک سطح بسیار گسترده و در یک بازه زمانی محدود خدمات و سرویس‌های متنوعی را ارائه می‌کردیم. همین مسئله باعث شد تا نتوانیم در حوزه‌های دیگری مانند اطلاع‌رسانی و تبلیغات فعالیت متمرکزی داشته باشیم؛ زیرا عمدتاً بعد فنی شرکت مد نظرمان بود. اما خب اکنون تیمی را برای بخش اطلاع‌رسانی هماهنگ کرده‌ایم تا بتوانیم در آینده نسبت به فضای تبلیغاتی برنامه‌هایی را داشته باشیم. این نکته را هم باید تاکید کنم که اگر ما تاکنون توانسته‌ایم عملکرد مناسب و قابل اطمینانی را به مشتریان ارائه دهیم، به هیچ عنوان بر اساس رابطه و رانت خاصی نبوده، بلکه تنها به دلیل توانایی و سابقه خوبی که در میان مشتریانمان داشته‌ایم، توانسته‌ایم تا اینجا پیش برویم و اعتماد مشتریان را به خود جلب کنیم.